

Webinar von A. Suchodojew vom 07.12.2022.

<https://youtu.be/lcSrw70BQZI> (mit Time-Codes)

Wir machen ziemlich zuversichtliche Schritte in Richtung des globalen Marktes der Venture-Industrie.

Das von uns finanzierte Seil-Schienen-Projekt ist das zentrale Mono-Projekt unserer Sozial- und Finanzplattform SWC. Jetzt läuft eine Unteretappe der Finanzierung und Entwicklung 14.3. Ich bin im Moment in den VAE und habe niemandem von einer Investition in uST erzählt, weil dies nicht der Zweck meines Aufenthalts hier ist. Das Ziel ist es, jene Prozesse aufzubauen, die aus der Ferne schwierig durchzuführen wären. Und natürlich Fachleute mit internationaler Erfahrung in jenen Berufsfeldern zu finden, die uns helfen, die Stärken von SWC quantitativ auszubauen. Wir müssen Informationen über unser Geschäft korrekt vermitteln.

Mancher mag sagen, dass sieben Monate zu lang sind, um mit der nächsten Unteretappe fortzufahren. Aber erinnern wir uns, was im Allgemeinen in der Welt passiert ist? Wir haben die Pandemie überstanden, auch sehr schwerwiegende geopolitische Verschiebungen, aber wir haben sie gemeistert und uns erfolgreich weiterentwickelt.

Sehen Sie, was in China passiert? Was in Dystopien beschrieben wurde, passiert dort bereits. Menschen werden eingesperrt, verfolgt von Drohnen. Es ist möglich, dass CBDCs bald weltweit eingeführt werden, dies geschieht bereits in vielen Ländern auf staatlicher Ebene, das sind digitale Währungen, die von der Zentralbank ausgegeben werden. Natürlich müssen wir uns als Strategen und Menschen, die die Plattform in mehr als 182 Ländern auf der ganzen Welt entwickeln, auf diese Veränderungen vorbereiten. Wir sind absolut dafür bereit.

Ich erinnere daran, dass derzeit das Superfinale der SWC Champions Challenge stattfindet. Wir haben diese Promo-Aktion gestartet, um das Leben der Besten unserer Besten intensiver und attraktiver zu gestalten.

Например, вы закрыли рассрочку JOIN 24 за 24 часа и получили за это 22 500 долей по дисконту 1:45

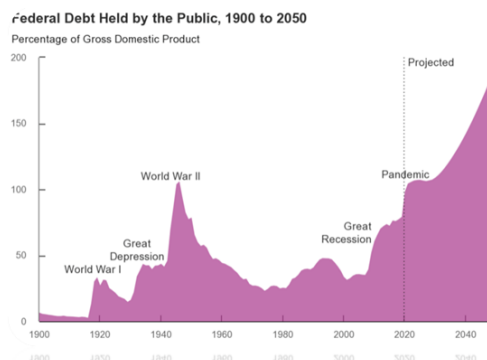
	+	+	после верификации партнера
			
1:45	1:50 (+5)	1:60 (+10)	1:60
доли 22 500	доли 25 000 (+2 500)	доли 30 000 (+5 000)	доли 30 000

Aber jede Champions-Challenge wird von einem intensiven Studium der Fähigkeiten und Kompetenzen begleitet, um eine Steigerung der Ergebnisse zu erzielen. Wenn diese oder jene Champions Challenge in einem Land stattfindet, in dem wir Potenzial sehen, dann drehen wir auf und bereiten Konferenzen und Meetings vor. Zum Beispiel in der Dominikanischen Republik. Sie haben gesehen, ich habe an fünf Fernsehsendungen teilgenommen. Ich konnte mir nicht vorstellen, dass wir zur besten Sendezeit, wenn auch morgens, zum Staatsfernsehen gelangen würden. Bei einer der TV-Sendungen waren auch die Gold-Gewinner der Tour dabei. Live riefen Leute an und stellten Fragen. Das Publikum, das wir erreicht haben, beträgt nach offiziellen Angaben 2 Millionen und nach inoffiziellen Zahlen mehr als 10 Millionen Zuschauer in Lateinamerika und anderen spanischsprachigen Ländern.

Wenn Sie also innerhalb der SWC an einer solchen Superaktion teilnehmen möchten, wenn Sie Ihren Entwicklungsstand steigern möchten, dann lohnt es sich natürlich, dafür zu kämpfen.

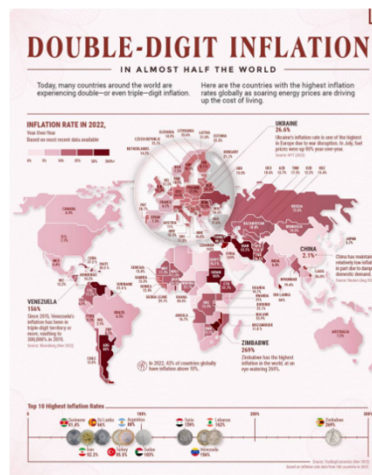


Auf der InnoTrans-2022 wurde die Technologie von RTA ohne konkrete Beteiligung von Vertretern der Republik Belarus präsentiert. RTA war so begeistert, dass sie die Initiative ergriffen und trotz einer so schwierigen geopolitischen Situation unabhängig auf der InnoTrans-2022 ausstellten.



Die Weltlage hat sich nicht geändert, die US-Staatsverschuldung beträgt immer noch mehr als 31 Billionen und wird weiterwachsen, und das meiste davon ist nicht gesichert. Egal, was jemand sagt, ich sehe heute keinen Weg, um zu vermeiden, dass künftige Generationen für diese Schulden sorgen müssen.

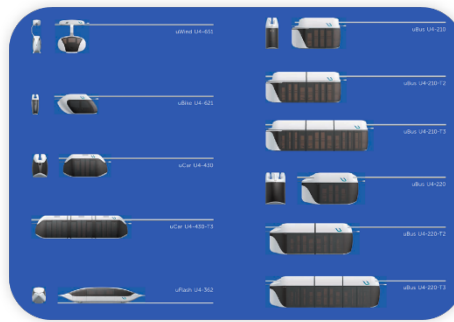
Die Karte der Weltinflation im Jahr 2022



Dies ist das erste Mal, dass die Inflation solche Ausmaße erreicht. Rekorde werden von Simbabwe (+269 %), dem Libanon, Venezuela, Syrien und dem Sudan aufgestellt.

China (2,1 %), Indien (6,8 %), USA (7,7 %) schneiden besser ab als Polen (17,6 %) und Rumänien (15,3 %).

Die Daten deuten zunehmend auf eine Rezession im Jahr 2023 hin. Das geschieht nicht einfach so. Die Gesetze der freien Marktwirtschaft lassen vermuten, dass eine Analyse der Charts zeigt, was geschehen wird. Normalerweise folgt es als Ergebnis bestimmter Ereignisse. Höchstwahrscheinlich tritt das erwartete ein.



Es steht mir nicht zu, bei diesem Webinar zu urteilen, aber ich sehe eine Alternative nicht in der Biotechnologie, nicht in der Medizin, ich sehe eine Alternative nur im Verkehr, in der Infrastruktur, der Logistik und dem Bau neuer Arten von Städten, von Smart Cities. Wo die potenzielle Kapitalisierung Milliarden von Dollar beträgt, ist es natürlich besser, Hunderte von Milliarden und mehr. Welche Art von Infrastruktur kann eine solche potenzielle Kapitalisierung vorweisen?

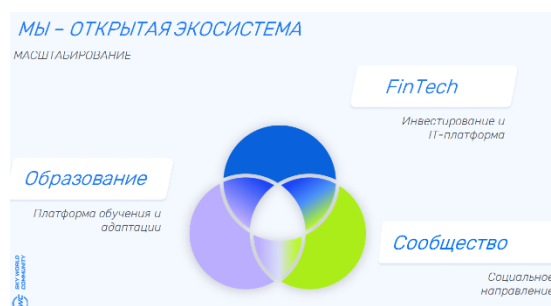
Denken Sie daran, wie sich die Wirtschaft nach dem Zweiten Weltkrieg erholte - das ist der Bau von Eisenbahnen, das Verlegen von Pipelines, der Bau von Wolkenkratzern in Städten eines neuen Typs. Die Geschichte wird sich wiederholen.

Aber welche Technologie kann heute die Basis werden? Wir denken, es ist uST. Und obwohl wir von einigen mittleren und kleinen Start-ups viele Förderanträge erhalten, unterstützen wir als SWC die uST seit 2015 und geben uns alle Mühe, sie weiterzuentwickeln und uns darauf zu konzentrieren.

Es ist möglich, dass die Zeit kommt - wenn wir die Gelegenheit, Freizeit und Vereinbarungen mit Anatoli Unitsky haben -, an der wir beginnen, eine strenge Analyse und Due Diligence durchzuführen und die Startups und Projekte auszuwählen, die im Rahmen unserer Werte und unsere Ideologie arbeiten.

Was ist die **Ideologie von SWC**? Dies ist eine Erhöhung des menschlichen Lebensstandards aufgrund einer Zunahme des Komforts und der Sicherheit durch Technologien verschiedener Richtungen. Das heißt, diejenigen Technologien, die maximalen Wert bringen und dementsprechend potenziell hochkapitalisiert sind. Sie bringen hohe Einnahmen und können Investitionen zurückzahlen. Aber jetzt konzentrieren wir uns nur auf die 15. Etappe. Aber solche Vorschläge sammeln wir gerne, und ich bin froh, dass es viele davon gibt.

Wir sind ein offenes Ökosystem. Wir sind wirklich bereit zu skalieren.



Nicht jede soziale und finanzielle Plattform kann sich dieser Folie rühmen, denn hier entsteht eine Symbiose aus Bildungs-, Sozial- und Fintech-Bereichen. Ein sehr seriöses System aus Statistiken, Analysen, Algorithmen und Community.

Eine **Community** ist keine Art Datenbank einer bestimmten Zahl von Personen mit Namen, Nachnamen und Seriennummern. Nein. Wir arbeiten mit unserer Community zusammen und das merkt man.

Wir senden Bildung, die für alle zugänglich ist. Sie soll dafür sorgen, dass der soziale Status einer Person in unserer Gemeinschaft wächst, und das ist nicht nur ein Marketingname, das sind tatsächliche Ebenen, man könnte sogar sagen, Stände und Kasten in SWC .

Jeder entscheidet selbst, wer er in der SWC-Gemeinschaft sein will. Eine Person beginnt als gewöhnlicher Partner und wird dann Miteigentümer der Technologie, indem man ein Dokument unterzeichnet, aus dem hervorgeht, dass man die Gelder gegen Pfandanteile eintauscht, die in Zukunft, nachdem das Unternehmen an den öffentlichen Markt gegangen ist, in Sachwerte des Unternehmens umgewandelt werden.

Dann beginnt man, wenn gewünscht, Schritt für Schritt, seine Community aufzubauen. Zwei Menschen, vier, hundert, tausend. Ich weiß, wie es geht, weil ich viermal eine Community von Grund auf neu aufgebaut habe.

Übrigens Neuigkeiten aus unserem **Vertriebsinnendienst**. Neulich haben mich Vertriebsleiter angesprochen, ich habe mit einer Reihe von Partnern geredet, und der Betrag, mit dem wir dieses Geschäft abschließen werden, wird ungefähr zwischen 10 und 30 tausend Dollar liegen. Solche Deals wird es viele geben. Jetzt machen nicht alle Länder ein solches Volumen pro Monat. Solche Ergebnisse erzielte der Vertriebsinnendienst.

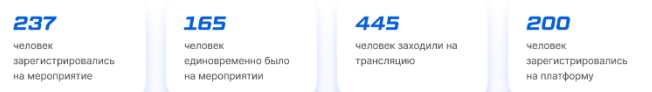
Der Vertriebsinnendienst selbst ist zwar nicht auf ein Partner-Programm ausgelegt, aber er wird durch die Anpassungs- und Lern-Plattform zeigen, wie man eine Community aufbaut und sich in Tiefe und Breite entwickelt.

Nach meinen Plänen sollen die Partner-Community und der Vertriebsinnendienst zunächst ein 50/50-Verhältnis erreichen. Dann beginnt ein interessantes Spiel. Der Vertriebsinnendienst und die Partner werden sich gegenseitig verbessern.

Am 26. November fand die NeConfa-Konferenz zu Ehren der Eröffnung der ersten Gruppe für Russischsprachige der Anpassungs- und Lernplattform statt: 237 Personen haben sich für die Veranstaltung angemeldet, 165 Personen nahmen gleichzeitig daran teil. Aber die Veranstaltung dauerte fast einen halben Tag. 445 Personen besuchten die Sendung, davon registrierten sich 200 Personen auf der Anpassungs- und Lern-Plattform.

SWC SKY WORLD COMMUNITY | ОТЧЕТ ПО МЕРОПРИЯТИЮ

Sky World Community 3.0
Твое саморазвитие сегодня – уверенность завтра



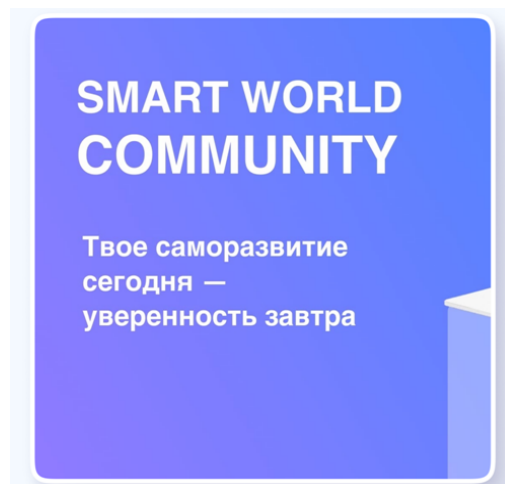
Die erste Gruppe der Anpassungs- und Lern-Plattform war ausverkauft (sold out). Wie bei den Konzerten der coolen Stars ist alles ausverkauft. Diese stellen wir vorerst kostenlos zur Verfügung mit dem Ziel, dass Sie als Partner cooler werden und schneller Ergebnisse erzielen. Ich denke, dass wir in der nächsten Gruppe 500 Menschen erreichen können, weil es dort mehr Mentoren geben wird.

Wer ohne Mentor trainieren möchte, kann sich selbst anmelden, registrieren und trainieren.

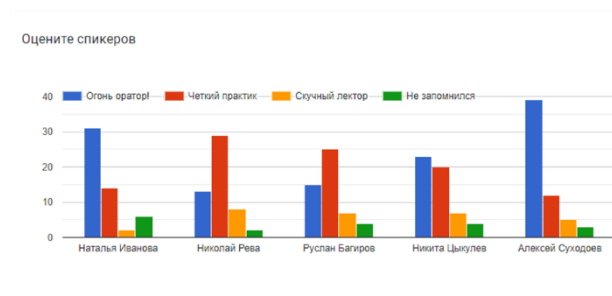
Es war ein interaktives Ereignis auf höchstem Niveau, mit Unterbrechungen, mit Computergrafik, es war interessant zuzusehen. Zu den behandelten Themen gehören "Verkauf mit großen Umsätzen", "Personale Marke in sozialen Netzwerken", "Rhetorik", Networking, Community-Aufbau, Persönlichkeitsentwicklung und mehr. All dies gehört bereits zu der Anpassungs- und Lern-Plattform.

Auch die Leiter unserer Vertriebsabteilung teilten ihr Wissen. Alle diejenigen, die direkt „vor Ort“ arbeiten und potenzielle Geschäfte von 10 bis 20 tausend Dollar erzielen. Es sind nicht 100

oder 200 Dollar. Sie haben ganz andere Dimensionen. Deshalb arbeiten sie natürlich unermüdlich.



SWC ist Deine Selbstentwicklung heute und dein Selbstvertrauen morgen. Schauen Sie: Auf einer Skala von 1 bis 10 machen wir NPS. Alle unsere Veranstaltungen werden ab sofort digitalisiert.



Sie sehen, wen die Menschen als Redner gerne hören. Wir werden auf der Plattform exakt analysieren, wen Sie mögen und wen nicht. Was kommt an und was nicht. Die Anpassungs- und Lern-Plattform wird laufend weiterentwickelt und verbessert.



Ich denke, das ist das coolste Event, das wir je hatten. Würden Sie zu dieser Veranstaltung kommen? Ich empfehle Ihnen, sich [die Aufzeichnung anzusehen](#). Obwohl es eine private Veranstaltung war, machen wir eine offene Aufzeichnung. Selbst wenn Konkurrenten zuschauen, lässt man sie über den Aufbau einer internen Bildungsinfrastruktur nachdenken.

Wir bereiten auch vor: englische, französische, spanische, vietnamesische, kirgisische Versionen, die angepasst werden.

Das Training „Rhetorik und die Kunst der Selbstinszenierung“ ist bereits gestartet. Ziel des Trainings ist es, die Zahl der Mentoren in diesem Bereich in englischer und russischer Sprache gleichzeitig zu erhöhen. Ich wünsche und hoffe, dass wir mehr Redner haben. Am liebsten hundert - und wir decken die ganze Welt ab. Glauben Sie mir, wir werden Anweisungen geben und wir werden es viel schneller tun als jetzt.

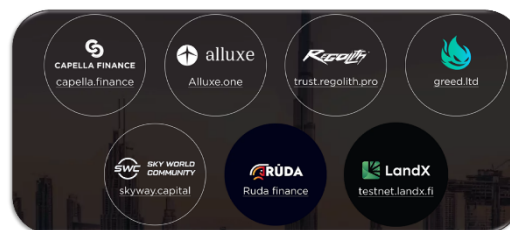
SWC-Veranstaltungen. Starke, rasante Entwicklung in der Dominikanischen Republik und in Lateinamerika. Wir rennen niemandem hinterher, jetzt werden wir eingeladen und gefragt. Das ist unsere aktuelle Position. Mehr als 500 Menschen hörten die Präsentation, und sie gehören nicht der armen Klasse an.



Es gab Stars aus dem Showbusiness, Fernsehmoderatoren, die uns bereits unterstützen. Einer unserer Partner hat ein Foto mit der Gewinnerin des Schönheitswettbewerbs „Miss Dominicana“ (oder „Miss Lateinamerika“) gemacht, wie einst auch Adrian Cormozzi mit einem Partner stand. Dann trat er in einer Werbung für Unibike auf. Die Slowakei hat damals eine Rekordleistung erzielt. Ich schließe nicht aus, dass auch Lateinamerika, die Dominikanische Republik, Rekordzahlen vorweisen kann.



Ich habe ein neues Format von 7 bis 10 Minuten Pitch für Partner mit den Unternehmen vorgestellt, die Sie auf dem Bildschirm sehen.



Es war so ein ungewöhnliches Yachtformat. Ich habe zum ersten Mal in Hausschuhen einen Pitch präsentiert, und es war eine interessante Veranstaltung. Gewisse Unebenheiten haben wir berücksichtigt, um unser Produkt bei solchen Events in Zukunft besser präsentieren zu können und für alles gewappnet zu sein.



Wer hat noch gesprochen:

- Der nationale Kommandant des Friedenskorp von Nigeria;
- Botschafter Dixon Akoh;
- Die Kuratoren der Sky World Community in Afrika;
- Mitarbeiter aus verschiedenen Bundesstaaten, darunter Prinz Amina Adams und Pasima Jesse Julius.

Auch das ist Unterstützung und schon eine Community, eine Partnerschaft mit sehr seriösen Jungs in Afrika und Nigeria. Die Veranstaltungen haben sich bereits mehrfach ausgezahlt, weil gewisse Investitionen getätigt wurden.

Im Baltikum, Jurmala, werden unsere Partner wieder aktiv. Wir haben für Sie sehr interessante Strategien vorbereitet, eine gut durchdachte Technologie zur Übermittlung von Informationen — dies ist eine Belebung des Vertrauens. Sie werden es erleben.

Wir sind kein MLM. Wir sind eine soziale und finanzielle Plattform, die auf der Grundlage eines Modells der Unterstützung durch eine große internationale Gemeinschaft arbeitet, die wir entsprechend einbeziehen, mit der wir kooperieren, untereinander und um die Technologie, die wir derzeit finanzieren, zusammenbringen zu können.

Die Hochzeit eines Paares aus Vietnam,
die sie in Marjina Gorka feierten.
Wir wünschen ihnen Glück!



**Ein neues Modell des Rollmaterials zur Personenbeförderung der
5. Generation von uST.**



Dieses Modell erschien auf Wunsch des Marktes. Jetzt sehen Sie einen technologischen, modernen, tadellosen uBus Carat für 16 Passagiere. Viele der Projekte, die derzeit untersucht werden, berücksichtigen möglicherweise dieses spezielle Modell.

Anatoli Unitsky entwickelte alles. Er übergab die Pläne den Konstrukteuren. Dem Entwurf folgte die Serienproduktion. Jetzt steht das Modell bereit für die Skalierung bei kommerziellen Projekten.



Elektromotoren treiben und lenken alle uBus-Modelle automatisch.

Der uBus U4-210 kann 14 Personen befördern, der uBus U4-220 bietet 100 Personen oder mehr durch Kombination zusätzlicher Waggonen bzw. Module Platz. So kann der uSky-Verkehr bis 50 000 Fahrgäste pro Stunde befördern. Außerdem sind die Kabinen aller uBus-Modelle mit Mikroklima-, Beleuchtungs-, Audio- und Video-Informationssystemen ausgestattet.

Das sind neue Modelle, die gab es vorher nicht. Dies sind keine Spielzeuge oder Experimente, sondern eine Orientierung an einen bestimmten kommerziellen Markt und entsprechende Entwicklungen. Das heißt, es wird auch für Asien, Afrika und die arabischen Länder passen. Denn ich merke, wie hier, in den VAE, der Verkehrsfluss von Autos, Bussen, der Personenstrom in der U-Bahn zugenommen hat. All das habe ich bereist und selbst erlebt. Während der Hauptverkehrszeit ist es nicht sehr komfortabel, den ÖPNV zu nutzen; aber es gibt keine Wahl, sonst steht man nur im Stau.

DIE TECHNOLOGIE DER UST INC. IST IN DEN VAE ZERTIFIZIERT



Die uST erklärt, handelt und setzt ihre Versprechen um. Für den bereits gebauten Verkehrsinfrastrukturkomplex, d.h. für 500 m, wurde die Zertifizierung erteilt. Ein Verkehrsinfrastrukturkomplex wird ebenfalls für den Start vorbereitet - die Trasse Nr. 4 auf 2400 Metern. Ich freue mich auch auf die Vorführung der Containerbeförderung. Das erwartet der gesamte Verkehrsinfrastrukturmarkt für den Frachtbereich. Ich habe keinen Zweifel daran, dass uST alle Zertifikate für Sicherheit, Qualitätskonformität und Umweltmanagement erhalten wird.

Sie tun, was ein erfolgreiches Startup tun sollte, was die finanzielle Nachhaltigkeit erheblich erhöht. Das Stammkapital erhöhte sich auf 47 Millionen Dirham, also auf 12,8 Millionen Dollar. Dies bestätigt, dass uSky Transport nicht nur in Schardscha, sondern in den gesamten Vereinigten Arabischen Emiraten ein stabiles Unternehmen ist. Dies ist ein entscheidender Schritt zur weiteren erfolgreichen Förderung der Firma uSky Transport weltweit, wie dies zuvor in der Strategie festgelegt wurde.

Sie wissen auch, dass das Unternehmen, das den Seil-Schienen-Verkehr entwickelt:

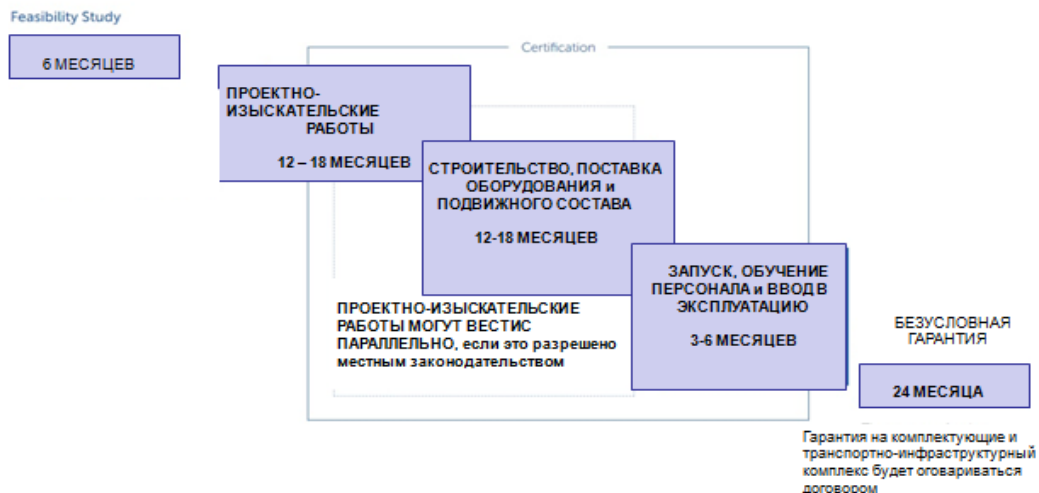
- in das Register der seriösen Organisationen aufgenommen
- und als wissenschaftliche Organisation anerkannt ist.

Das ist alles bekannte Realität.

Es versteht sich, dass jedes Startup, das sich in einem völlig neuen Bereich und als Innovation entwickelt, für das noch nicht einmal Standards erfunden wurden (und jetzt gebildet werden), einen so harten Weg sehr ernsthafter Bestätigungen und Zertifizierungen durchlaufen muss.

DIE UST-PROJEKT-ROADMAP

Roadmap



Basierend auf der Roadmap des Adressierten Projekts (AP) sehen wir, dass es sich lohnt, die Phasen und den Rahmen zu verstehen, selbst wenn die ersten kommerziellen Projekte bis Ende dieses Jahres unterzeichnet und Vorauszahlungen (für Planungs- und Vermessungsarbeiten) der Entwicklung von Infrastrukturprojekten geleistet werden. Das heißt:

6 Monate für die Vorbereitung. Technisch-wirtschaftliche Begründung.

12 bis 18 Monate für Planungs- und Vermessungsarbeiten.

12 bis 18 Monate für den Bau und die Lieferung aller notwendigen Geräte.

3 bis 6 Monate für die Abschlussarbeiten, die Inbetriebnahme sowie die Schulung des Personals zur Unterstützung dieses Verkehr- und Infrastrukturkomplexes.

Das heißt, es ist ein solcher Zyklus. Dies zu der Frage „Wann können wir mit der ersten Rendite rechnen?“ Dies sind ungefähre Daten, wann das Projekt gebaut wird, nachdem es unterzeichnet wurde.

Wir freuen uns auf das Ende dieses Kalenderjahres, um zu sehen und zu hören, was deklariert wurde, vor allem von Nadeschda Kossarewa. Wenn es bis Ende dieses Jahres keine ernsthaften geopolitischen Veränderungen gibt, werden bestimmte kommerzielle Projekte bereits unterzeichnet und vorausbezahlt sein. Natürlich wird bereits ständig an Dutzenden von Projekten gearbeitet. Oleg Zaretsky ist ständig auf Geschäftsreisen und Verhandlungen, um den Pool an Projekten zu bilden und zu erweitern.

Delegationen bei uST in Schardscha.

Mehr als 200 Delegationen haben bereits das Wissenschafts- und Innovationszentrum in Schardscha besucht. Sie werden uns weiter besuchen, denn es gibt nicht so viele Zentren innovativer Technologien wie in den VAE. Viele Delegationen aus Asien. Indien und Indonesien kehren trotz aller Hindernisse in der Vergangenheit zurück. Das deutet darauf hin, dass die Technologie gefragt ist. Ähnlich Branchen wie: digitales Fernsehen, Internet, Bitcoin usw. gefragt waren.

Denken Sie nicht, dass mit Bitcoin alles schlecht wird, das sind Zyklen. Wir werden auch Zyklen erleben, wenn ein Unternehmen an die Börse geht. Glauben Sie, dass große Finanzsyndikate nicht versuchen werden, es zu stürzen?

Eigentlich ist es gut, dass jetzt niemand mehr Aktien aufkaufen und an den Markt bringen kann, wie es jetzt bei anderen Unternehmen passiert. Zum Beispiel erhielt Binance an der Krypto-Börse gerade eine gigantische Liquidität, 20-mal mehr im Vergleich zu anderen Börsen. Das deutet natürlich darauf hin, dass hinter Binance sehr seriöse Akteure dieser Welt stecken.

Es gibt auch ernsthafte Akteure in der Welt des Verkehrs. Es gibt auch ernsthafte Kräfte in der Finanzwelt, die jetzt die Realität der modernen Welt prägen, einschließlich der Geopolitik. Es ist besser, sie vor dem Betreten der Öffentlichkeit zu sichern, wenn die Vermögenswerte nicht mehr geschützt sind. Sie können gekauft werden, sie können manipuliert werden. Diese Geschäfte werden in den obersten Stockwerken von Wolkenkratzern in Großstädten durch Verhandlungen zwischen maximal 10 bis 20 Teilnehmern abgeschlossen. Man kommt zusammen, kauft einen Vermögenswert, einigt sich darauf, wann der Markt zusammenbrechen wird. Jeder sieht, dass der Vermögenswert im Preis steigt. Dann wird der Markt einfach heruntergefahren.

Wir haben das am Beispiel von Virgin Galaxies gesehen. Es scheint, als würde sich ein Hype bilden, dass eine Person in den Weltraumtourismus geht, aber wir haben gesehen, was dann passiert ist und was mit diesen unglücklichen Investoren passiert ist, die in Wachstum investiert haben. Natürlich wird sich kein Trend einer solchen Situation entziehen.

Herr Erez Ilan besuchte das uSky Test- und Zertifizierungs-Zentrum. Er ist Logistikberater bei der israelischen Firma Korentec Technologies.



Unter den Delegationen ist der **Besuch eines israelischen Unternehmens** hervorzuheben, das im Bereich der Digitalisierung von Geschäftsprozessen sowohl für ganze Wirtschaftszweige als auch für Organisationen tätig ist. Man schätzte, was man im wissenschaftlichen Zentrum weltweiter Innovationen, bei uSky in Schardscha, sah. Es ist durchaus möglich, dass es eine Zusammenarbeit bei der Verbesserung des automatisierten Kontrollsystems gibt, vielleicht bei einigen Aspekten der Digitalisierung interner Geschäftsprozesse. Die Entscheidung liegt natürlich bei Anatoli Unitsky und dem Top-Management.

Studierende und Lehrer kamen aus **Mumbai/ Indien**. Vielleicht werden diese Jungs diese Branche als Spezialisten prägen.

El Salvador plant, uST Inc-Technologie im Rahmen des Präsidentschaftsprogramms zu integrieren. Christian Flores, der Beauftragte des Präsidenten für strategische Projekte, hatte zuvor die Pläne der Regierung zur UST-Technologie angekündigt.

Vertreter der Stadt interessieren sich für die Effizienz von uST-Komplexen und ihre einfache Integration in eine bereits vorhandene Umgebung mit einer großen Zahl von Sehenswürdigkeiten. Darüber hinaus werden Passagierterminals mit Ankerträgern kombiniert. Die Stationen können als Gewerbeimmobilien genutzt werden. Dieser Ansatz reduziert die Amortisationszeit der Komplexe.

Derzeit diskutieren die Sonsonate-Regierung und die Vertreter von Unitsky String Technologies Inc. eine Reihe von Projekten zur Entwicklung der Verkehrsinfrastruktur der Stadt. Man gründete bereits eine Arbeitsgruppe, um mögliche Routen auszuarbeiten. Ebenso bereitet man Kooperationsvereinbarungen vor.

Der Bau einer Seil-Schienen-Trasse ist günstiger als die Nutzung vieler Transportalternativen. Beispielsweise erfordert die uST-Technologie eine minimale Baulandzuweisung und einen geringen Aushub. Man spart Platz durch die Nutzung einer zweiten Ebene. Darüber hinaus sind Verkehrs- und Infrastrukturkomplexe von uST Inc. langlebig. Die Lebensdauer einer Seil-Schienen-Trasse beträgt 50 Jahre ohne ernsthafte Wartung, das Rollmaterial ist auf 25 Jahre ausgelegt.

Die uST hat einen **Kooperationsvertrag mit der Universität von Belarus** unterzeichnet. Das bedeutet, Universitäts-Absolventen können sich auf Stellen bewerben. Die Parteien

vereinbaren gemeinsame Forschungsarbeiten und die Ausbildung von Ingenieurpersonal. Das heißt, uST wird höchstwahrscheinlich keinen Personalmangel haben, da ein großes Interesse an der Bildung von Personal von ausländischer, russischer und belarussischer Seite besteht.

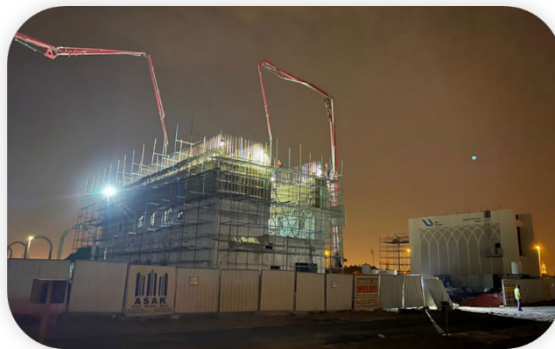
Zuvor hatte Nadeschda Kossarewa (Geschäftsführerin von Unitsky String Technologies Inc.) angekündigt, dass das Unternehmen jetzt nur noch an strategischen Foren und Ausstellungen teilnehmen werde. Eines dieser strategischen Foren fand in **Indonesien** statt, wo Oleg Zaretsky sprach.



Es gibt eine vollständige Aufzeichnung dieses Forums, die auf dem offiziellen Kanal des Verkehrsministeriums in Indonesien eingesehen werden kann. Dort wurde eine Absichtserklärung mit Intelligent Transport System Indonesia unterzeichnet. In der Zukunft kann das die Entwicklung des Projekts in Asien beschleunigen.

DER BAU EINES CONTAINERTERMINALS UND EINES CONTAINERDEPOS AUF DER TRASSE 2 WIRD IM TESTZENTRUM IN SCHARDSCHA FORTGESETZT.

So sieht der Ankerträger der Test-Trasse 2 im Testzentrum der UST Inc. in Schardscha heute aus.



Das Fahrgastmodul ist fertiggestellt, es soll auf einer Länge von 2400 Metern eine Geschwindigkeit von 150 km/h demonstrieren.

DER BAU DER TRASSE Nr. 4 GEHT WEITER.

Containerterminal und Depot sind fertig gebaut. Das Containerdepot kann künftig sowohl Personen- als auch Fracht-Elektrofahrzeuge aufnehmen. In Zukunft kann ein Komplex eine Kapazität von 50 000 Passagieren pro Stunde oder einen Frachttransport von 100 Millionen Tonnen pro Jahr haben.



Nach der Inbetriebnahme wird ein neues Passagierfahrzeug mit 25 Plätzen auf der schweren Trasse 4 in Schardscha getestet.

Die letzten Arbeiten laufen bereits, insbesondere die Füllung der Stahlschiene mit einer speziellen Zusammensetzung. Sie erinnern sich, dass ein spezieller Beton entwickelt wurde, der bestimmte technische Eigenschaften und eine bessere Viskosität aufweist, abbündet und die erforderliche Leistung erbringt.

All dies ist bereits „sauber“! Der „Entwurf“ stammt aus Marjina Gorka, wo alles bis ins kleinste Detail ausgearbeitet ist, aber hier darf kein Fehler gemacht werden. Daher befindet sich Anatoli Unitsky die ganze Zeit persönlich in den Vereinigten Arabischen Emiraten und verfolgt den Prozess.

Parallel beginnt uSky Transport mit der Zertifizierung der vierten Tests-Trasse mit einer Länge von 2,4 km.



Es ist für den Betrieb von Schwerlast- und Personenwagen (mit einem Gewicht von 60 Tonnen, einschließlich Seecontainern) mit Geschwindigkeiten von 150 km/h ausgelegt.

Anatoli Unitsky, Gründer und Chefkonstrukteur von uSky Transport, unterzeichnete eine **Inspektionsvereinbarung** mit TÜV SW Standardization Certifications.

Die Zertifizierungsarbeiten werden in zwei Stufen durchgeführt. In der 1. Stufe prüft die Zertifizierungsstelle die bereits gebauten Zwischenträger. In der 2. Stufe wird eine

Fremdverifizierung durchgeführt und ein Zertifikat für die gesamte vierte Test-Trasse ausgestellt, darunter:

- Die Ankerstation 4.1 - Fracht- und Passagierstationen;
- Die Ankerstation 4.2 - Fracht- und Passagierterminals;
- Zwischenträger;
- die halbstarre Trassenstruktur.

All dies geschieht, um sicherzustellen, dass alle Fragen beantwortet werden.

Aus offenen Quellen ist bekannt, dass auch **Indonesien** am Seil-Schienen-Verkehr interessiert ist. Man plant, als einen der Schlüsselbereiche, die **uST-Komplexe zu nutzen, um die Inseln zu verbinden**, weil das dort höchste Priorität hat.

Tatsächlich werden bereits Dutzende von Projekten in verschiedenen Regionen der Welt vorbereitet. Das heißt, die Arbeit, die wir mit Ihnen finanzieren, zeigt ihre Ergebnisse. Deshalb müssen wir skalieren, verbessern und lernen.

Wir sind verpflichtet, Informationen über das Projekt auf angemessenem Niveau ohne Rufschädigung zu übermitteln. Nachdem die SWC-Teilnehmer das Training abgeschlossen haben, haben wir neue öffentliche Redner. So werden Sie stressresistent, indem Sie Fragen und Einwände beantworten wie:

- Es ist nichts getan worden;
- Dies wird nie realisiert;
- Ja, Sie sammeln seit so vielen Jahren Geld ...

Sie werden verstehen, wie Sie in solchen Situationen aus psychologischer Sicht, aus Verhandlungssicht, aus Sicht einer scharfen Abfuhr, wenn nötig, reagieren müssen. Denn wir müssen auf höchstem Niveau arbeiten.

Mediennachrichten. Auf einem der zentralen Fernsehsender von Schardscha gab es ein Interview mit Anatoli Unitsky, in dem er informierte, was im wissenschaftlichen Innovations-Zentrum geschieht. Viele Journalisten nahmen dort teil, aber auch Al Mahmoudi, der Leiter des Schardscha-Parks an der amerikanischen Universität. Er unterstützt die Technologie voll und ganz.

Nun entwickeln sich viele gute Startups, aber niemand traut sich, in solch vielversprechende, aber risikoreiche Bereiche zu investieren. Denn es gibt keinen Finanzierungsmechanismus.

Wir haben als SWC bereits eine Strategie für einen neuen Finanzierungsmechanismus entwickelt. Daher können wir mit Zustimmung von uST und Anatoli Unitsky die Vorprojekt- und Projektstudien finanzieren. Bis zu einem konkreten Ergebnis, bis zum Abschluss von 15 Etappen der Finanzierung und der Gewinnung bereits großer strategischer Investoren wird sich unsere Community im Moment definitiv weiter gezielt auf Monotechnologien konzentrieren.

FRAGEN.

Was ist mit Australien? Unter den Dutzenden von Projekten, die derzeit in der Pipeline sind, könnte vielleicht Australien in der Warteschlange stehen. Nun kann die Frage anders gestellt werden: Wie geht es Australien mit uST? Werden wir in naher Zukunft Zeit haben, Projekte mit Australien und anderen Ländern zu prüfen, die auf etwas warten? Sie verstehen, das ist der Markt. Wenn der Wert des Unternehmens und der Dienstleistungen steigt, können auch die Nachfrage und die Kosten dieser Dienstleistungen steigen.

Was ist über das Ecofest bekannt? Ein Ecofest wird es im nächsten Jahr geben. Die genauen Termine werden im Voraus bekannt gegeben und jeder kann sich vorbereiten.

Die nächste Veranstaltung ist die „Die goldene Reise der Gewinner“, die unter anderem in den Vereinigten Arabischen Emiraten ausgetragen wird. Es wird ein Programm geben, das in Bezug auf Aktivität und Filmaufnahmen begrenzt ist. Denn das uSky-Zentrum ist eine Zertifizierungsstelle, natürlich ist es ein geschlossenes Objekt.

Wie läuft es in Russland, hat jemand auf die Rede von Unitsky geachtet? Es gibt keine Informationen in den Foren und in den Zeitungen. Ich interessiere mich für die Gewinnung von Partnern in Russland. In Russland läuft es gut, aber man schreibt darüber nicht in den Zeitungen. Die Medien berichten nur, wenn ein Werbebudget vereinbart ist. Die Strategie von SWC und uST besteht unter anderem darin, meiner Meinung nach, mit optimalen Kosten und am besten ohne Kosten auszukommen. Berichte in den Medien kosten Geld. Solche Notwendigkeit besteht nicht.

Soweit ich weiß, laufen die Verhandlungen aktiv und in vielen Bereichen. Denn Sie wissen, dass der europäische Standseilbahnhersteller aufgrund geopolitischer Verschiebungen in der Welt den Markt verlassen hat. Jetzt ist die Zusammenarbeit mit ihnen unmöglich. Nun, in der Logik des Elektrotransports ist die Entwicklung auf jeden Fall auch in Russland geplant, und daher befindet sich die Berücksichtigung des Seil-Schienen-Verkehrs in der aktiven Phase.

Wo kann ich mir Ihren Pitch für 7 bis 10 Minuten ansehen? Wir müssen dieses Marketing-Pitch-Video zuerst überarbeiten und mit der PR-Abteilung der Unitsky String Technologies Inc. abstimmen. Danach stellen wir es zur Verfügung. Es ist jetzt sehr wichtig, die Linie zu halten - wir sprechen über uST nur in Verbindung mit SWC.

Mit welchen Mitteln wurde das Stammkapital erhöht? In der Regel wird das Stammkapital mit irgendwelchen Vermögenswerten oder durch Anlagen in das Stammkapital erhöht. Es ist ein natürlicher Schritt. Bei einem geringen Stammkapital sieht das nicht seriös aus.

Wir warten auf einen Rückkauf. Kommt das oder nicht? Es hängt von Vorauszahlungen für Projekte ab. Auch wir warten darauf und erinnern die Unitsky String Technologies Inc. daran.

Übrigens, unser Team wird erneuert. Wir haben eine neue Leiterin der Übersetzungsabteilung. Jetzt wird das Benutzerkonto ins Kirgisische übersetzt. Wir haben ein neues Team für die Videoproduktion und für die Pflege eines YouTube-Kanals. Demnächst startet ein Chat-Bot für den technischen Support. Das Chat-Bot von Community wird in andere Sprachen übersetzt. Wir haben viele, viele Updates.

SWC beabsichtigt 2023 mit Ihrer Unterstützung ein Quantenwachstum.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit, das Datum des nächsten Webinars wird in den sozialen Netzwerken bekannt gegeben.

Wir schaffen die Zukunft und finanzieren sie!